



## PLANUNG UND KONSOLIDIERUNG AM BEISPIEL EINER VERTRIEBSPLANUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT MIT SAP BPC

EIN UNTERNEHMEN DER  C1 GROUP

Planungsanwendungen sind heute für fast alle Unternehmen unerlässlich, um nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Dabei umfasst die Unternehmensplanung heute viel mehr Faktoren als früher und ist weitaus komplexer geworden.

Neben der Einbeziehung möglichst aller Unternehmensbereiche, ist die größte Herausforderung das Zusammenspiel zwischen den betriebswirtschaftlichen Anforderungen und den zur Verfügung stehenden Informationstechnologien. Außerdem sollten sich alle im Unternehmen erstellten Teilpläne an den allgemeinen Unternehmenszielen orientieren. Nur so kann die Unternehmensplanung als zentrales Instrument der Unternehmensführung eingesetzt werden. Es gilt die Unsicherheiten über künftige Entscheidungen zu minimieren und die verfügbaren internen Ressourcen optimal zu nutzen.

Grundlage für jegliche Planung ist eine gut strukturierte und konsistente Datenschicht. Hinzu kommt eine möglichst anwenderfreundliche Oberfläche mit umfangreicher Funktionalität. Genau an diesem Punkt setzt SAP BusinessObjects Planning and Consolidation an.

Es umfasst diverse Anforderungen wie Budgeting, Planung, Konsolidierung oder Reporting und stellt sie in einer einzigen Anwendung zur Verfügung. Zusätzlich kann das Unternehmen mit transparenten und zuverlässigen Finanzdaten die zunehmend strikteren Vorschriften zum Meldewesen und weitere Compliance-Anforderungen erfüllen.

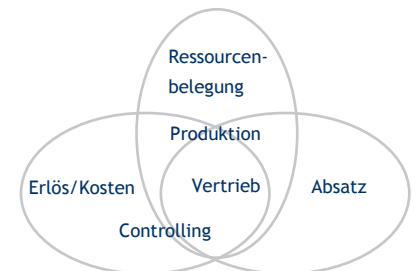
Aufgrund unserer weitreichenden Projekterfahrung haben wir drei typische Integrationsaspekte ausgemacht, welche bei der Realisierung integrierter Planungsszenarien häufig eine entscheidende Rolle spielen:

- Betriebswirtschaftliche / Fachliche Integration
- Zeitliche Integration und Planungsabläufe
- Technische Integration

### Betriebswirtschaftliche / Fachliche Integration

Ein wesentliches Einteilungskriterium im Rahmen des Planungsaufbaus ist die Differenzierung der Planung nach betrieblichen Teilbereichen wie beispielsweise der Vertriebsplanung, Produktionsplanung und der Ergebnisplanung, wobei jeder Teilbereich im Rahmen seiner Planung eigene Ziele verfolgt.

### Ziel der betriebsübergreifenden Planung



Durchgängiger, konsistenter Planungsprozess bei größtmöglicher Schnittmenge

Somit besteht die Herausforderung bei der Modellierung integrierter Planungen vor allem darin, diese unterschiedlichen Ansätze und Interessenkonflikte in Einklang zu bringen und in geeigneter Weise transparent zu machen.

### Zeitliche Integration und Planungsabläufe

In Abhängigkeit des Planungshorizontes lassen sich kurz- und mittelfristige Planungszyklen von langfristigen unterscheiden. Die einzelnen Planungszyklen unterscheiden sich in der Regel durch den Grad der Detailliertheit und der Datenvalidität.



Daher werden diese Planungshorizonte häufig auch in Zusammenhang mit den hierarchisch zueinander stehenden Planungsebenen „Strategische Planung“, „Taktische Planung“ und „Operative Planung“ gebracht.

Jeder Planungszyklus berücksichtigt in der Regel die Bereiche Planungsrichtung (z.B. Gegenstromverfahren (Top-down Planung und Bottom-up Aggregation), Planungsorganisation (zentral, dezentral) sowie Planungstechniken (z.B. Rollierende Planung, Alternativplanungen mittels Planversionen, etc.).

## Technische Integration

Betrachtet man die einzelnen Teilkomponenten der Planung innerhalb von Unternehmen, so wird erkennbar, dass allein in jedem Teilgebiet schon komplexe und heterogene Planungsszenarien zu berücksichtigen sind.

Zur Vereinheitlichung bietet die SAP mit SAP BusinessObjects Planning and Consolidation eine robuste Planungs- und Konsolidierungsanwendung, welche über eine einzige Benutzerschnittstelle alle Planungsaktivitäten ermöglicht. Die intuitive Exceloberfläche ermöglicht es dem Fachbereich den kompletten Planungsprozess ohne Unterstützung der IT-Abteilung durchzuführen.

## Vertriebsplanung und Steuerung

Zur Verdeutlichung der geschilderten Planungsaspekte wird nachfolgend ein mögliches Szenario einer Vertriebsplanung für ein Energieunternehmen dargestellt.

Der Planungsprozess verläuft sowohl Top-down als auch Bottom-up anhand hierarchischer Organisationsstrukturen und Produktparten. Das Ziel ist es frühzeitig zu erkennen, wo Zielvorgaben nicht erreichbar sind oder Kapazitäten nicht ausreichen, um den Bedarf zu decken.

### A. Top-down Planung

1. Der Vertriebsleiter (M1 Ebene) erteilt die Planvorgaben für die verschiedene Sparten (Strom, Gas, Wasser) auf Ebene der Kundengruppen (Großkunden, Privatkunden, Gewerbetunden). Hier werden die Kennzahlen Umsatz und Menge erfasst, welche mit Hilfe von Formeln ermittelt werden können, bspw. die Vorgabe des Änderungsfaktors zum Vorjahr. Es erfolgt die Planfreigabe.

2. Der Bereichsleiter (M2 Ebene) analysiert die Vorgaben des Vertriebsleiters und bricht die Vorgaben auf die Ebene der Verkaufsauftraggeber herunter. Dies geschieht z.B. über Verteilungsfunktionen auf Basis von IST-Daten. Nach eventuellen manuellen Anpassungen, erfolgt die Planfreigabe.

3. In einem weiteren Schritt werden die Plandaten auf Kundenebene heruntergebrochen. Diese Werte stellen die Vorgaben für die einzelnen Verkaufsauftraggeber dar.

### B. Bottom-up Planung

1. Der Verkaufsbeauftragte prüft die Vorgaben des Bereichsleiters und nimmt manuelle Anpassungen vor. Diese Anpassungen sind nach Freigabe für alle Beteiligten des Planungsprozesses verfügbar.

### C. Reporting und Analyse

2. Die Ergebnisse der Bottom-up Planung können mit den Top-down Ergebnissen verglichen werden.

3. Als Resultat können steuernde Maßnahmen abgeleitet werden. Bei Bedarf kann der Plan noch weiter abgestimmt werden.

Die Herausforderung bei der Realisierung eines solchen Planungsszenarios ist der Aufbau und die Verfügbarkeit einer möglichst kompletten homogenisierten IST-Daten-Vergleichsbasis.

Durch die langjährige Projekterfahrung bei der Beratung dieser betriebswirtschaftlichen Fragestellungen wird das C1 Solutions Competence Center Analytics & BI zu Ihrem kompetenten und zuverlässigen Partner.

## C1 – CUSTOMER FIRST

Die C:1 Solutions GmbH entwickelt und implementiert optimale IT-Lösungen zur effizienten Gestaltung von automatisierten Geschäftsprozessen in Mittelstands- und Großunternehmen. Durch die Integration der Bereiche Business Process, Enterprise Content Management und Enterprise Resource Planning werden Informationsinseln zusammengeführt und homogene Systemlandschaften geschaffen oder spezielle Teilbereiche optimiert. Besondere Kompetenzen bündelt die C1 Solutions in den Bereichen Business Intelligence, Leasing & Kredit, Energy, Franchise sowie Analytics & Business Intelligence für SAP.

Der integrierte Ansatz der C1 Solutions eröffnet Unternehmen neue Perspektiven auf ihre Potentiale, hilft Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Markt zu steigern.

Unsere nach Kundenbedürfnissen zusammengestellten Teams bestehen aus Spezialisten, die das jeweilige Marktumfeld, die branchenspezifischen Prozesse sowie die kritischen Erfolgsfaktoren ihrer Kunden kennen. So gewährleistet C1 Solutions die optimale Beratung und Umsetzung der definierten Anforderungen in den Projekten.

Als offizieller Special Expertise Partner der SAP Deutschland AG & Co.KG profitiert C1 Solutions zudem von der Unterstützung und dem Wissenstransfer seitens SAP.

Die C:1 Solutions GmbH wurde im Juni 2003 als Tochter der wachstumsstarken C:1 Group gegründet.



Weitere Informationen zum Thema im Web.